

CLIMB TO
SUCCESS

COLD CALLING

Flagowe szkolenie, które rozwiązuje 2 istotne problemy:

1. Ludzie z działów sprzedaży i obsługi klienta bardzo często nie radzą sobie ze **stresem i presją** wynikającą z ich pracy, a także stosują **AutoSabotaż** nawet nie zdając sobie z tego sprawy, przez co znacząco obniżają swoją skuteczność i WYNIKI sprzedaży oraz nie wykonują ani **Cold Callingu**, ani żadnej innej aktywności telefonicznej kierując się błędnymi przekonaniem.
2. Jak prowadzić skuteczny **Cold Calling**, do kogo dzwonić oraz jak sprzedażowo odbierać połączenia.

A gdyby tak pomóc im dając sprawdzone w praktyce i potwierdzone badaniami naukowymi sposoby na zarządzanie emocjami oraz techniki skutecznego **Cold Callingu**?

Dzięki tym strategiom i technikom pozyskałem do współpracy, takie firmy jak:



Cold Calling to Trening tego jak:

- radzić sobie ze stresem i presją;
- eliminować AutoSabotaż;
- skutecznie wykonywać **Cold Calling**, aby otwierać lub zamykać sprzedaż;
- sprzedażowo odbierać połączenia od klientów;

*Problemy ze sprzedażą wynikają
ze strachu i wstydu, czyli czynników wewnętrznych.*



CLIMB TO
SUCCESS

COLD CALLING

Program Treningu

Cold Calling

dzień 1

1. Techniki przygotowania mentalnego do Cold Callingu.
2. **Określenie grupy docelowej klientów** z wykorzystaniem bardzo skutecznej i łatwej - **3 elementowej techniki**.
To bardzo ważny punkt, gdyż właściwe określenie grupy docelowej wykorzystasz również w działaniach social sellingowych.
3. Jak **dzwonić**, czyli jak w oparciu o autorską technikę **Unikalnej Rozmowy**, znacząco zwiększyć skuteczność rozmów np. umawiać więcej spotkań oraz oczywiście jak zwiększyć sprzedaż!!!
4. **Sprzedażowe Odbieranie Połączeń** to również autorska, sprawdzona i bardzo skuteczna technika "naprowadzania" rozmówcy na sprzedaż lub na większą sprzedaż (cross selling, up selling), gdy to on dzwoni do nas.

Kontakt: Karol Bartkowski +48 505 10 60 11

Karol@KarolBartkowski.pl



CLIMB TO
SUCCESS

COLD CALLING

Program Treningu

Cold Calling

dzień 2

Praktyka, praktyka i jeszcze raz dzwonienie.

Drugiego dnia wdrażamy, testujemy i kalibrujemy wszystko to, co wypracowaliśmy dnia pierwszego wykonując na żywo telefony do klientów Państwa firmy.

Oczywiście robimy to bardzo ostrożnie i z dużym szacunkiem do potencjalnych oporów uczestników. Jednak jak pokazuje moje doświadczenie, ten wspólny dzień spaja zespół i uczy nie tylko skuteczniejszego dzwonienia, ale także współpracy w zespole.

Mierzalnymi efektami szkolenia będą:

- ✓ umiejętność stosowania technik na poprawę nastawienia mentalnego;
- ✓ sprecyzowana grupa docelowa;
- ✓ opracowane treści sprzedażowych rozmów telefonicznych;
- ✓ Przećwiczone w praktyce wszelkie wypracowane pomysły i strategie;

Kontakt: Karol Bartkowski +48 505 10 60 11
Karol@KarolBartkowski.pl

CLIMB TO
SUCCESS

COLD CALLING



N&S NATIONAL
SALES
CONGRESS
26 WRZEŚNIA 2019
MISTRZOWSKIE STRATEGIE
SPRZEDAŻY
PGE NARODOWY - WARSZAWA

Trener prowadzący:

Karol Bartkowski – praktyk **Cold Callingu B2B** i **Social Sellingu**, czyli łączenia tego co skuteczne z tym, co ponadto daje nieograniczoną dźwignię.

Uznany ekspert z **43 miejscem na liście 100 najbardziej wpływowych Social Sellerów** w Europie.

Prelegent wielu konferencji (w tym **National Sales Congres**), podcaster, bloger i autor artykułów w najważniejszych czasopismach dla ludzi sprzedaży w Polsce.

Sprzedawca z **ponad 100 000 000 zł** sprzedaży własnej.

Mówca i trener z **18 letnim doświadczeniem** oraz **2 letnim członkostwem** w elitarnym Stowarzyszeniu Profesjonalnych Mówców, a także ekspert i prowadzący **Brian Tracy International**.

Inwestycja w **dużo wyższą skuteczność** działu sprzedaży wynosi **5000 zł** brutto (zw. z VAT) za 1 dzień (8h) szkolenie dla zespołu sprzedażowego i obsługi klienta lub **7500 zł** brutto za 2 dni (16h) szkolenia (3750 zł / dzień).

Zadzwoń i zamów warsztat.

Kontakt: Karol Bartkowski +48 505 10 60 11
Karol@KarolBartkowski.pl